

ДАНИЛЬ ЧЕНКО А. В.

ЭВОЛЮЦИЯ ТЕОРИЙ МЕЖДУНАРОДНОГО ОБМЕНА В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКЕ

Развитие международной торговли на современном этапе привело к необходимости пересмотра ряда теорий, объясняющих международный обмен, которые первоначально были рассмотрены в монографии «Теории интернационализации предпринимательства: Становление и развитие». Не претендуя на исчерпывающий анализ всех направлений исследования международного обмена, обозначим с методологических позиций наиболее сложные и неоднозначные проблемы, присущие объекту исследования как таковому.

Первое в экономической науке обоснованное представление о преимуществах свободной торговли дает классическая школа в лице Адама Смита и Давида Рикардо. Исходным пунктом классической теории международного обмена является тезис, сформулированный А. Смитом в «Исследовании о природе и причинах богатства наций», что свободный обмен благоприятен для каждой страны, ведь каждая страна находит в нем абсолютное преимущество. Протекционизм же ограничивал бы или уничтожил бы полностью абсолютное преимущество, поэтому предпочтительным является политика свободной торговли. В «Принципах политической экономии и налогообложения» Д. Рикардо показал, в каких пределах возможен и желателен обмен между двумя странами. Он обосновал критерии международной специализации: в интересах каждой страны специализироваться на таком производстве, в котором она имеет наибольшее преимущество, или наименьшую слабость и для которого относительная выгода является максимальной [4, с. 59].

До сих пор нормативная теорема сравнительных преимуществ (РП) служит основой многих теоретических концепций и может быть сведена к трем фундаментальным выводам:

- международная торговля выгодна всем ее участникам;
- специализация на основе сравнительных преимуществ повышает уровень благосостояния нации в мировом масштабе;
- в условиях свободного обмена на основе совершенной конкуренции благосостояние достигает максимально возможного уровня.

Эти фундаментальные выводы классической школы основываются на гипотезах, которые в современных условиях не являются бесспорными. Так, возрастающая доля транснациональных корпораций (ТНК) в международной торговле, которая достигается, в том числе и за счет прямых иностранных инвестиций, разрушает гипотезу о немобильности факторов производства между странами, а внутрифирменная торговля - гипотезу о рынках с совершенной конкуренцией.

Представители неоклассического анализа заимствовали фундаментальный тезис Рикардо о «гармоничном» характере законов, регулирующих международные экономические отношения, и вытекающую из этого необходимость свободной торговли. Наиболее оригинальным пунктом неоклассической теории является попытка доказать, что закон сравнительных преимуществ органически связан с трудовой теорией стоимости в ее классической интерпретации.

В целом неоклассический анализ международной торговли отличается от классического подхода по трем пунктам. Во-первых, если Д. Рикардо рассматривал страну как ансамбль, формируемый социальными классами с более или менее антагонистическими интересами, то неоклассики рассматривают страну как своего рода «супериндивидуум», который одновременно является и производителем, и потребителем, выступает как единый центр принятия решений, т. е. действующий как один хозяйствующий субъект.

Во-вторых, специализацию и производственные возможности стран Д. Рикардо объяснял главным образом технологическими различиями, а неоклассики - наличием производственных ресурсов. По мнению неоклассиков, технология везде одинакова, а поэтому сравнительные преимущества страны зависят от наличия (изобилия) факторов производства.

В-третьих, отбросив трудовую теорию стоимости Д. Рикардо, неоклассики рассматривают стоимость товара как результат его полезности, т. е. степени удовлетворения потребности индивида. При этом приоритет отдается спросу: товар, по их мнению, имеет цену не потому, что он имеет стоимость, а потому, что на него существует спрос.

Шведские экономисты Э. Хекшер (1919) и Б. Олин (1933) сформулировали закон пропорциональности факторов производства, который объясняет специализацию и ориентацию международной торговли наличием у стран производственных ресурсов. Неоклассическое объяснение международной торговли, вытекающей из специализации стран, является очень простым. По причинам исторического и географического характера распределение материальных и людских ресурсов между странами неравномерно. Этот факт, по мнению неоклассиков, естественным образом объясняет различия относительных цен на товары, от которых, в свою очередь, зависят национальные сравнительные преимущества. Отсюда следует закон пропорциональности факторов, который гласит, что в открытой экономике каждая страна стремится специализироваться в производстве товара, требующего больше факторов производства, которыми страна относительно лучше наделена. Б. Олин сформулировал этот закон еще короче: международный обмен - это обмен избыточных факторов на редкие: страна экспортирует товары, производство которых требует большего количества факторов, имеющихся в изобилии в данной стране [4, с. 63].

Данный закон может быть подвержен критике и по другим направлениям. Во-первых, он позволяет за счет примитивной тавтологии оправдывать любую специализацию. Например, по причине относительного изобилия условий для тропического производства тропические страны будут выращивать тропические культуры. Во-вторых, закон может объяснить специализацию страны на основе изобилия природных ресурсов (в том числе и полезных ископаемых), но его трудно применить в отношении производимых ресурсов, таких как капитал, создаваемый в результате накопления, квалифицированная рабочая сила, техни-

ческий опыт. По этой причине закон носит статичный характер. В-третьих, попытки статистически подтвердить теоретические выводы представителей неоклассического направления, предпринятые, в частности, в 1953 г. американским ученым В. Леонтьевым, привели к результатам, которые опровергают упрощенный и статичный анализ международной торговли.

Закон пропорциональности факторов производства представляет собой лишь одну часть неоклассической теории международной торговли. Второй ее раздел касается влияния международной торговли на вознаграждение (оплату) факторов производства. Соответствующий вывод был сформулирован в теореме Хекшера-Олина-Самуэльсона (ХОС): «Международная торговля является одновременно проводником развития и носителем наивысшей эффективности и наибольшего равенства: она предоставляет всем ее участникам равные шансы и возможности развития» [5, с. 81]. Она предполагает, что под воздействием внешней торговли вознаграждение факторов производства в различных странах имеет тенденцию к выравниванию, т. е. нормы прибыли и покупательная способность трудящихся выравниваются во всех странах (например, в Великобритании, Индии и Египте), что противоречит действительности. Цены на факторы производства продолжают существенно различаться между группами однотипных по уровню экономического развития стран, а их выравнивание даже в отдаленной перспективе представляется маловероятным. К сожалению, «идеальный мир мечты» свободной конкуренции и торговли, описанный теоремой ХОС, очень далек от реального состояния мира. Оптимистический характер теоремы ХОС объясняется тем, что она исключает любые формы антагонизмов и неравенства экономических субъектов. Они рассматриваются неоклассиками как однородные, свободные и изолированные друг от друга единицы. Неоклассическая теория дает своеобразное представление о хозяйственном устройстве общества. В таком идеальном обществе все субъекты могут одновременно:

- свободно действовать по своему усмотрению и быть заложниками действий всех субъектов в целом;

- быть суверенными, так как ничто не мешает свободе их выбора, но при этом не иметь власти;

- быть не субъектами рыночных отношений, а объектами, которые подчиняются действию законов рынка.

Представители неоклассического направления и их последователи предпринимали многочисленные попытки расширить и усовершенствовать упрощенную статичную модель ХОС. С целью придания модели динамических свойств в нее вводились такие факторы, как изменение структуры спроса (работы Г. Дж. Джонсона), изменения наделенности факторами производства под воздействием роста активного населения, накопления капитала (теорема Т. Рыбчинского) или мобильности одного из факторов (теорема Э. Манделла), эволюция производственных структур под воздействием технического прогресса (Дж. Хикс, Г. Грубер и др.) [5, с. 125-127]. Кроме того, в простую модель ХОС вносились и другие изменения: рассматривалось не два, а больше товаров (в том числе и промежуточные), не две, а более стран и т. д. Усовершенствования исходной неоклассической модели осуществлялись иногда ценой отказа от гипотез, которые лежали в ее основании, хотя одна из них - о свободной конкуренции - оставалась неизменной, ибо попытки отказаться от нее заводят всю концепцию в тупик.

На самом деле трудно представить, что нации являются простой совокупностью множества хозяйствующих субъектов как микроэкономических единиц, которые пассивно подчиняются «бессознательной мудрости» рыночных механизмов. В большинстве секторов экономики рынок имеет олигополистическую структуру. Состояние международного обмена очень далеко от того, чтобы быть выражением всеобщей гармонии, так как отражает борьбу между национальными и транснациональными компаниями, которые по сути являются олигополиями. В таких условиях Цены, лежащие в основе сравнительных преимуществ, представляют собой орудие конкурентной борьбы. При их помощи реализуются стратегии завоевания зарубежных рынков, устраняются национальные и иностранные фирмы-конкуренты. Воображаемый Р совершенной конкуренции представляет собой всего лишь

«стопор», запирающий классическую и неоклассическую теории в тупике.

Поскольку в современных условиях обмен между национальными экономическими пространствами осуществляется в основном предприятиями, анализ международных экономических отношений требует не только традиционного макро-, но и микроэкономического уровня рассмотрения, установления роли и места предприятий в обмене товарами и в движении капиталов. Сфера международного обмена является местом встречи двух взаимосвязанных сил - национальных государств и предприятий, каждая из которых обладает собственной логикой. В настоящее время все более мобильными становятся не только товары и услуги, как это считают неоклассики, но и факторы производства, особенно капитал. Это заставляет предприятия (и не только крупнейшие из них) разрабатывать и осуществлять глобальную стратегию. В то же время было бы неверно делать из этого вывод об исчезновении национальных экономических пространств, даже, например, в рамках Европейского союза. При все возрастающей интернационализации жизни, наоборот, национальные особенности регулирования экономики, систем образования и культуры, социальных институтов и т. д. приобретают все больший вес как динамические факторы экономического развития. Предприятия, занимающиеся заграничной деловой активностью в той или иной форме, вынуждены «вписываться» в различную национальную социально-экономическую среду, приумножая свои конкурентные преимущества, но оставаясь при этом тесно связанными со странами происхождения и базирования. Таким образом, опираясь на две различные, но взаимодополняющие логики, предприятия и страны на основе международного разделения труда включаются в мировую экономику и систему международного обмена.

Следует отметить, что экономисты традиционно вслед за классиками всегда объясняли международные экономические отношения и международную торговлю наличием различий между странами. Эти различия связывались либо с наличием факторов производства (Э. Хекшер, Б. Олин), либо с неравенством структур (Ф. Перру), либо со сроками жизненного цикла товаров и техно-

догмы (Р. Вернон) и т. д. Однако за последние 50 лет перекрестные потоки капиталов и однотипных товаров между странами, которые являются близкими между собой в экономическом, культурном и прочих отношениях, превратились в наиболее динамичную составляющую международных экономических отношений. Чтобы объяснить этот парадокс, некоторые экономисты предложили новые теории. Так, С. Б. Линдер и Ж. Лафай стали рассматривать факторы, связанные с объемом и природой спроса, американские экономисты К. Дж. Ланкастер и П. Кругман разработали модели, включающие элементы несовершенной конкуренции, - экономии на масштабах, монополистическую конкуренцию и т. д.

Французские экономисты Б. Лассюдри-Дюшен, Ж. Л. Мюккиелли предпочли дедуктивно-творческому подходу с его поиском новых объяснительных парадигм эклектический подход, исходя из того, что каждый тип различий между странами может объяснить лишь какую-то часть международного обмена. По их мнению, перекрестный обмен между экономически близкими странами может объясняться несовершенством номенклатуры обмениваемой продукции, иерархической структурой сравнительных преимуществ, международным разделением производственного процесса на отдельные стадии и соответственно обменом между головной компанией и ее зарубежными дочерними филиалами.

Задача современной науки состоит не только в том, чтобы идентифицировать самые незначительные различия между странами, но и в том, чтобы объяснить интенсификацию потоков товаров и капиталов между отдельными регионами и международными экономическими группировками, в рамках которых экономические условия имеют тенденцию к сближению.

«Интернационалистская» школа во Франции, испытывая на себе влияние работ Ф. Перру об эффектах вовлечения, асимметрии в отношениях господства и зависимости, многое сделала для разработки таких понятий, как «иерархическая структура сравнительных выгод», «мировая иерархическая система», «полюса конкурентоспособности» и т. д. [4, с.70-71; 2, с. 138-139].

При помощи данных инструментов анализа предпринимаются попытки по-новому взглянуть на традиционные вопросы между-

народной торговли. Сторонники этой школы выдвинули пять положений, которые порывают с неоклассической ортодоксальной теорией:

- типы специализации стран не всегда эквивалентны;
- в странах могут существовать «стратегические» секторы, не соответствующие их сравнительным преимуществам, но необходимые для достижения определенных национальных целей;
- фирмы являются необходимым объектом анализа международных экономических отношений;
- движения капиталов и товаров являются в большей мере взаимодополняющими, чем взаимоисключающими;
- формирующаяся специализация стран является результатом исторической эволюции, испытывающей на себе влияние деятельности «активных единиц» (национальных государств, фирм и т. д.).

Представителями данной школы подчеркивается, что быстрые изменения географической и товарной структуры мировой торговли в последние десятилетия опровергают положения классической и неоклассической теорий о межстрановом обмене разнородными товарами, поскольку многие из них (особенно развитые) одновременно являются экспортерами и импортерами сходных, хотя и неидентичных товаров. В международном обмене, где сталкиваются логика национального государства и логика предприятий, структурными компонентами специализации национальной экономики не всегда выступает наличие (изобилие) факторов производства или, другими словами, факторное насыщение страны. Оно часто выступает необходимым, но недостаточным условием.

Другими важнейшими факторами специализации являются относительно более низкие издержки производства, связанные с лучшей адаптацией предприятий к макроэкономическим условиям внешней среды, возможность снижения издержек производства в результате внедрения технических и технологических нововведений, монопольное положение в разработке и создании новых товаров. Перечисленные факторы объясняют сравнительные преимущества в производстве и обмене различными товарами. Что касается обмена сходными (но неидентичными) товарами, то он связан, прежде всего, с необходимостью удовлетворять дифференцированные потребности.

Хотя теория Д. Рикардо о сравнительных преимуществах до сих пор сохраняет свое значение, область ее применения становится все более узкой, а детерминистский анализ положения национального государства в системе международного разделения труда все чаще уступает место более динамичному подходу. Сторонники последнего исходят из того, что предприятия, осуществляя инновации, создают новые источники специализации, а страны, где зарождаются и действуют такие предприятия, могут подорвать сравнительные преимущества, некогда приобретенные промышленно развитыми странами. На определенном этапе Япония стала доминировать в производстве электроники, автомобилей и электроматериалов; развивающиеся страны сохранили свои позиции в текстильной, металлургической и деревообрабатывающей промышленности, страны Западной Европы - в машиностроении и химической промышленности.

Успехи, достигнутые в 90-е гг. Японией и азиатскими новыми индустриальными странами (НИС), во многом объясняются тем, что они поняли значение разработки и осуществления активной стратегии включения национальной экономики в систему международного разделения труда. В результате Японии удалось полностью обновить свою производственную структуру, усилить промышленную мощь и в полной мере использовать возможности, связанные с открытием американского рынка. Особые усилия при этом были направлены на развитие электроники, явившейся наряду с автомобилестроением и информатикой самым «сильным пунктом» японской экономики. За Японией последовали «четыре Дракона» - азиатские НИС (Тайвань, Южная Корея, Гонконг и Сингапур), начавшие развивать экспортное производство, основываясь на принципах классической теории сравнительных преимуществ. Перед лицом поразительного динамизма азиатских НИС старые промышленные державы Европы и Америки продемонстрировали относительную инертность, оказавшись не в состоянии создать новые СП, и продолжали опираться на приобретенные преимущества.

Среди современных исследований международной торговли можно выделить, на наш взгляд, три основных направления, кото-

рые являются наиболее плодотворными и многообещающими; новые концепции государства как «активной единицы»; концепции, опирающиеся на роль межотраслевых различий; анализ влияния сходства стран на международную торговлю.

Так, исследования, проведенные во Франции по инициативе М. Байе и Ф. Перру, привели к новому определению нации в экономическом смысле. Оно объединяет три неразрывных аспекта: пространство, время и власть. Ф. Перру определил экономическое пространство не как географическую территорию, а как «творение» человека, экономических субъектов и их групп, результат осуществления их проектов, программ и планов, как силовое поле влияния их действий и зону расширения их деятельности. Экономическое пространство, с одной стороны, понимается ими как совокупность отношений, которые определяют содержание плана действий экономического субъекта (активной единицы). Для фирмы это отношения с поставщиками и покупателями, для региона - содержание региональной политики, для государства - повышение благосостояния, в том числе и за счет внешней торговли и т. д. С другой стороны, экономическое пространство трактуется как силовое поле, поляризованное и организованное центрами принятия решений с помощью сил, которыми они обладают, т. е. сил притяжения и отталкивания, влияния и господства. Следовательно, экономическое пространство формируется силовыми полями, принимающими форму технологических, промышленных, финансовых и т. д. полюсов. Кроме того, экономическое пространство понимается как совокупность структур, в рамках которой развивается тенденция к гомогенизации (т. е. усилению однородности), например к использованию одной валюты, созданию культурных и языковых сообществ, к разработке общих законов и институтов и т. д.

Таким образом, государство определяется не только исходя из его географических границ, а как сложное и специфическое пространство, структурируемое своей историей, условиями общественной жизни, полюсами экономического роста, созданием и поддержанием различных институтов. В отличие от неоклассической концепции нация не может быть сведена к одному

организму, быть монолитной и однородной единицей. Каждая нация представляет собой целый комплекс видов деятельности, осуществляемых множеством центров принятия решений (фирмами, промышленными и финансовыми группами), обладающих неодинаковыми способностями оказывать влияние или господствовать. С одной стороны, их планы и стратегии могут не только не совпадать, но и противоречить друг другу. С другой стороны, все эти виды деятельности тесно взаимосвязаны в рамках одной страны под воздействием отношений солидарности, вытекающих из общего исторического наследия и организованных государством. Этот дуализм, эта противоречивая совокупность разнообразия и единства представляется самой существенной особенностью нации (страны). Переноса такую трактовку нации на мир в целом, можно и международное экономическое сообщество рассматривать как совокупность отношений неравной власти, конфликтов и коалиций.

Эти новые направления экономического анализа основаны на методологии теории игр, заимствованной из прикладной математики, которая формализует отношения конфликтов и альянсов, коалиций между стратегически независимыми агентами (игроками). На наш взгляд, это достаточно обещающий путь обновления теории международной торговли.

В современной международной экономике перекрестный (взаимный) обмен сходными товарами занимает значительную часть внешнеторгового оборота промышленно развитых стран и все большую долю - в международной торговле. В интерпретации этого факта существует три точки зрения. Представители так называемого консервативного подхода (Дж. М. Фингер, Р. Дж. Липси) считают, что товары, поступающие во внутриотраслевую торговлю, производятся в разных странах при использовании факторов производства в различных пропорциях. Именно это предполагает Дальнейшее углубление специализации между странами в рамках одних и тех же отраслей. Представители более «революционного» подхода (Г. Грей и др.) полностью отвергают неоклассическую Теорию пропорциональности факторов производства и предлагают искать новые подходы для объяснения внутриотраслевой торговли.

Представители промежуточного направления, критикуя традиционные теории, тем не менее, считают их вполне приемлемыми для дальнейшей разработки и усовершенствования.

Большинство исследователей идут традиционным путем, осуществляя поиск новых источников дифференциации стран, преимущественно на основе различий в уровнях факторного насыщения. Такой подход объясняет углубление международной специализации и взаимовыгодный обмен и считается достаточно реалистичным. Сторонники технологического разрыва между странами, или, другими словами, технологических сравнительных преимуществ, придерживаются рикардовского объяснения международного обмена на основе технологических различий, но одновременно используют тезис Й. Шумпетера об определяющей роли инноваций. По их мнению, страны различаются между собой не только наличием производственных ресурсов, но и уровнем технического развития, степени познания и освоения технической реальности (по Е. Дюльферу). Наиболее динамичные в технологическом отношении страны обладают сравнительными преимуществами в производстве наукоемкой продукции, тогда как менее развитые страны используют обычную технологию производства. Инновации, порождающие новые продукты и технологические процессы, ставят на некоторое время передовые в техническом отношении страны в монопольное положение, пока эти нововведения не будут распространены и в других странах. В этом случае международный обмен не зависит исключительно от уровня издержек, но становится обменом дефицитных благ на неспособность другими странами их производить (по крайней мере, на время). Такое объяснение международной торговли различием способностей к инновациям было подтверждено работами Г. Грубера, Р. Вернона, Г. Хауфбауэра. Они констатировали, что страны, расходующие значительные средства на НИОКР, экспортируют преимущественно промышленную продукцию. Концепция технологического разрыва была дополнена положениями теории жизненного цикла продукции С. Хирча и Р. Вернона, что позволило придать ей недостающие динамические свойства.

И. Б. Крейвис дополнил неотехнологический анализ факторов, стимулирующих развитие международной торговли, понятием

«наличие или отсутствие благ». При этом он использовал показатели эластичности спроса или предложения по цене, измеряющие чувствительность реакции спроса (или предложения) на изменение цен. Эластичность предложения по цене зависит от многих факторов: уровня занятости, степени использования производственных мощностей, форм конкуренции и т. д., а эластичность спроса - от природы самого товара (например, предмет первой необходимости или роскоши), уровня цен, стадии жизненного цикла продукции. По мнению И. Крейвиса, каждая страна импортирует товары, которые она либо неспособна производить сама, либо может производить лишь в ограниченных количествах и предложение которых неэластично. В то же время она экспортирует товары, в производстве которых занимает господствующие позиции, предложение которых высоко эластично и превышает местные потребности. Таким образом, внешняя торговля страны определяется сравнительным уровнем эластичности национального и внешнего предложения товаров, а также более высокими темпами технического прогресса в экспортных отраслях. К сожалению, такой анализ не позволяет объяснить тенденции современной международной торговли, развивающейся между странами, обладающими сходными производственными структурами, равными технологическими потенциалами, близкими уровнями жизни и доходов.

Первые попытки объяснить быстрое развитие взаимного обмена между странами со сходными экономическими структурами и одинаковым уровнем развития принадлежат С. Б. Линдеру (1961). Он считал, что закон пропорциональности факторов производства может объяснить лишь незначительную часть международной торговли, в частности торговлю между Севером и Югом, когда промышленные товары обмениваются на сырье. В то же время различия в производственных ресурсах практически не оказывают никакого влияния на обмен промышленными товарами между развитыми индустриальными странами, где главную роль играет уровень спроса. С. Линдер считал внешний рынок страны продолжением ее внутреннего рынка; чаще всего экспорт развивается на основе прочной национальной базы, при этом

внутренний рынок является трамплином для завоевания внешних рынков [4, с. 65]. Наличие емкого внутреннего рынка является важным предварительным условием для расширения экспорта, порождающим сравнительные преимущества для страны - производителя товара. Такое объяснение годится для США, но для небольших индустриальных стран оно вряд ли приемлемо. Скорее всего эти страны будут параллельно осваивать и внутренний, и внешний рынки.

Французский исследователь Б. Лассюдри-Дюшен дополнил концепцию С. Линдера, введя в нее понятие дифференцированного спроса и объединив тем самым две логики: сходства и различий между странами. Странам, у которых абсолютно все одинаково, нечем обмениваться. Поэтому страны обмениваются сходными, но не полностью идентичными товарами. Они должны обладать специфическими характеристиками, среди которых можно назвать такие, как наличие торговой марки, условия послепродажного обслуживания и т. д. Исходя из таких позиций, вытекает вывод, что перекрестный (взаимный) обмен сходными товарами является результатом встречи на рынке дифференцированного спроса и качественно разнообразного предложения.

Таким образом, различия и сходства образуют две движущие силы развития международного обмена, которые, не будучи по сути альтернативными, комбинируются в различных сочетаниях по разным товарам и разным странам. Это означает, что в современных условиях основы международного обмена не могут быть сведены к единственной логике сравнительных преимуществ.

Американский экономист М. Левинсон обосновал новый подход к изучению проблем международной торговли. В начале 80-х гг. он стал известен под названием теории стратегической торговой политики. Ее многочисленные сторонники считают, что при определенных условиях целесообразно государственно вмешательство в международную торговлю с целью улучшения экономического положения страны. Они исходят из того, что в условиях несовершенной конкуренции национальное предприятие имеет возможность присваивать часть дополнительных прибылей получаемых от продажи своих товаров на внешнем рынке. Чтобы

обеспечить это присвоение, государство должно помочь национальной компании стать членом международной олигополии, ибо в противном случае потребители данной страны будут эксплуатироваться ИНОСТРАННЫМИ олигополиями или монополиями. Главная проблема при этом заключается в том, чтобы правильно определить, предприятия каких отраслей нуждаются в государственной поддержке. Сторонники стратегической торговой политики, отвергая политику контроля над импортом и экспортом и выступая в целом за свободу торговли, вместе с тем требуют учета политических реальностей при проведении торговой политики. П. Кругман, как и большинство современных теоретиков международной торговли, считает, что частные интересы могут нанести ей больший ущерб, чем государственное вмешательство. Среди приверженцев стратегической торговой политики широко распространено убеждение в том, что быстрый экономический подъем Японии и Южной Кореи в значительной мере объясняется политикой их правительств по развитию и поддержанию ключевых отраслей экономики и господствующих в них крупнейших компаний. Возникает вопрос, каким отраслям предоставлять государственную поддержку с позиций потенциальных выгод национальной экономике.

Такие отрасли должны отвечать следующим критериям: большое значение для их развития должны иметь экономия на масштабах и уровень расходов на НИОКР. Барьеры на входе в отрасль должны быть достаточно высокими, чтобы не допустить проникновения предприятий, не совершенствующих производственные процессы и продукты. Если бы эти критерии действительно учитывались при оказании государственной помощи предприятиям, пишет Левинсон, то помощь многим из них была бы невозможна. Так, в сталелитейной и угледобывающей промышленности расходы на НИОКР невелики, хотя именно эти отрасли до последнего времени получали львиную долю государственных субсидий в США. Американский экономист Г. К. Хафбауэ скептически относится к возможности установить приоритетные отрасли промышленности, которым следует оказывать государственную поддержку. Ведь подобные попытки могут

превратиться в политику, проводимую под воздействием и в интересах наиболее мощных групп давления.

Предпринимались попытки разработать модели для оценки потенциальных выгод от стратегической торговой политики. Однако с помощью даже самых совершенных моделей невозможно оценить решающий фактор, определяющий эффективность протекционистских мер, каковым является ответная торговая политика конкурирующих стран-партнеров. Экономические выгоды, которые получит страна от протекционистской защиты отдельных отраслей промышленности, исчезнут, если торговые партнеры ответят тем же образом. Ни одна из разработанных моделей не может предусмотреть и учесть всего спектра средств, которые иностранные партнеры могут использовать в ответ на стратегическую торговую политику отдельно взятой страны. Исходя из таких аргументов, критически настроенные ученые выражают сомнение в том, что теория стратегической торговой политики может быть полезна при выборе отраслей, которым следует оказывать государственную помощь.

В соответствии с традиционной теорией свободной торговли введение одним государством торговых мер против другого лишено здравого смысла. Сторонники теории стратегической торговой политики, напротив, убеждены в существовании хотя бы минимальной вероятности того, что решения, принятые правительством страны, позволят ей присвоить прибыль за счет иностранных хозяйствующих субъектов. Хотя сторонники рассматриваемой теории выступают против использования ее положений для оправдания протекционизма, некоторые из них выступают за введение жестких протекционистских мер, подрывая веру в преимущества свободной торговли. Новая теория стратегической торговой политики, по мнению Левинсона, позволяет лучше понять некоторые отрицательные стороны абсолютной свободы торговли и пересмотреть принципиальные положения традиционной теории международного обмена.

Другая проблема - это влияние ТНК на мировую торговлю, на ее природу, объем, и направления развития. На первый взгляд может показаться, что рост международных инвестиций и пере-

мещение производства за рубеж замещают и сокращают потоки товаров. На самом же деле ТНК стимулируют и интенсифицируют развитие международной торговли, изменяя направление торговых потоков. Так, создание ТНК зарубежной сети сборочных филиалов порождает международные потоки промежуточных продуктов, компонентов и полуфабрикатов. Можно утверждать, что с ростом ТНК видоизменяется сама природа международной торговли, так как на внутрифирменный обмен приходится свыше 30 % ее общего объема. Данная тенденция сохранится и в дальнейшем. Внутрифирменная торговля в рамках ТНК, в которой головная компания, ее зарубежные филиалы, дочерние и ассоциированные фирмы действуют по единому плану, регулируется нерыночными правилами на основе классических законов спроса и предложения. Во внутрифирменном обмене используются трансфертные цены, природа которых далека от складывающихся в результате действия рыночных механизмов цен.

Крупные ТНК проводят политику углубления специализации своих филиалов и одновременно географической диверсификации каждой из стадий производственного процесса. На первый взгляд, эта стратегия «специализации - диверсификации» представляется нерациональной и чрезмерно дорогостоящей. Со стратегической же точки зрения, подобная политика дает ТНК немалые преимущества: минимизирует отрицательные эффекты технических, политических и социальных потрясений в принимающих странах; уменьшает риск национализации, ведь не имеет смысла национализировать предприятие, производящее один из компонентов сложного изделия; предохраняет от последствий забастовок и локаутов, так как остановка одного предприятия не может дезорганизовать деятельность всей корпоративной группы.

Таким образом, международная экономика становится транснациональной экономикой открытого типа. Ее больше нельзя рассматривать как простую совокупность национальных государств. Ядром мировой экономики, несущей конструкцией являются ТНК корпорации. Именно они превращаются в центры координации и выступают движущими силами международного обмена. ТНК выстраивают внутри себя и между собой

систему партнерских отношений, выходящих за рамки национальных государств. Они внедряются и проникают в государственные структуры. В результате между государствами и фирмами складываются сложные отношения, с одной стороны, поддержки и сотрудничества, а с другой - противоречий и конфликтов. По аналогии и открытая транснациональная экономика является одновременно сферой деятельности олигополии, конфликтов, власти и коалиций (союзов). Если исходить из такой точки зрения, то надо констатировать, что в области международной торговли уже нет экономических механизмов, которые не обуславливались бы или не определялись бы стратегией экономических субъектов, их возможностью вести переговоры и способностью противостоять конкурентам. В результате традиционные теоретические схемы международного обмена утрачивают силу. В современных условиях только незначительная часть международной торговли может считаться «классической» (или рикардовской), а все большая ее часть становится неклассической. Международный обмен подвержен стратегическому влиянию активных единиц в лице государства и транснациональных финансово-промышленных групп, обладающих различной мощностью и собственными интересами. Этим обусловлен поиск новых теоретических конструкций и подходов для объяснения всего многообразия возникающих ситуаций в сфере международного обмена.

ЛИТЕРАТУРА

1. Данильченко А. В. Теории интернационализации предпринимательства: Становление и развитие. - Мн.: НИО, 1997
2. Дэниеле Джон Д., Радеба Ли Х. Международный бизнес: Внешняя среда и деловые операции. - М., 1994.
3. Линдерт П. Х. Экономика мирохозяйственных связей. - М., 1992.
4. Пейро М. Международные, экономические, валютные и финансовые отношения. - М., 1994.
5. Perlitz M. Internationales Management. - Stuttgart, 1998.
6. Siebert H. Außenwirtschaft. - Stuttgart, 1999.